



МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный гуманитарный университет»
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра управления

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки - 38.03.02 «Менеджмент»
Направленность – «Управление компанией»

Уровень высшего образования - бакалавриат
Форма обучения – очная

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2023

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Рабочая программа дисциплины

Составитель:

канд. экон. наук, доцент М.А. Лашкевич

Ответственный редактор

д-р экон. наук, проф. Н. В. Овчинникова

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры

№ 11 от 13.04.2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка

1.1 Цель и задачи дисциплины

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

2. Структура дисциплины

3. Содержание дисциплины

4. Образовательные технологии

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

5.2. Критерии выставления оценок

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья

9. Методические материалы

9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

9.3. Иные материалы

Приложения

Приложение 1. Аннотация дисциплины

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цель и задачи дисциплины

Рабочая программа дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профили «Информационный менеджмент», «Маркетинг», «Международный менеджмент» (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

Цель дисциплины: являются изучение и практическое применение управления коммерческой деятельности предприятий в сфере товарного обращения. Для осуществления профессиональной деятельности коммерсант должен обладать экономическими, организационными и правовыми знаниями, что способствует повышению эффективности коммерческих процессов.

Задачи дисциплины:

- понимание роли, сущности и тенденций развития предпринимательской деятельности;
- познание приоритетных видов, объектов и субъектов предпринимательской деятельности;
- познание законодательных и нормативно-правовых актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность;
- познание организации индивидуального и коллективного предпринимательства; организационных форм предпринимательства; современных форм сотрудничества предпринимателей;
- закрепление понимания многообразия экономических процессов в современном предпринимательстве, их связь с другими процессами, происходящими в предпринимательской среде;
- формирование у студентов предпринимательских способностей и воспитание культуры предпринимательской деятельности;
- закрепление методов определения экономической эффективности предпринимательской деятельности; совершенствования организации и управления;
- умение выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих профессиональных (ОПК), предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Профессиональные компетенции (ПК),

<i>Коды компетенции</i>	<i>Содержание компетенций</i>	<i>Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине</i>
ПК-2 Способен реализовывать управленческие функции на уровне компании (организации) / структурного подразделения/ проектной группы	ПК-2.1 Организует профессиональную деятельность с учетом законов, стандартов и нормативно-правовой документации ПК-2.2 Принимает участие в стратегическом планировании и контроле за деятельностью компании/ структурного подразделения/ проектной группы	В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования: владеть навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ.

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управление коммерческой деятельностью» является вариативной частью учебного плана по направлению подготовки «Менеджмент» профиль «Международный менеджмент».

Для освоения дисциплины необходимы компетенции, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин и прохождения практик: «Экономическая теория», «Теория менеджмента», «История управленческой мысли», «Маркетинг».

В результате освоения дисциплины (модуля) формируются компетенции, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: «Внутрифирменное планирование», «Управление персоналом», «Экономика предприятий».

Структура дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» для очной формы обучения

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 академических часа (ов).

Структура дисциплины для очной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
5	Лекции	20
5	Семинары/лабораторные работы	22
Всего:		42

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 66 академических часа(ов).

3. Содержание дисциплины «Управление коммерческой деятельностью»

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1	Концепция управления коммерческой деятельностью предприятий	Сущность и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности.
2	Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия	Понятие методологии коммерческой деятельности торгового предприятия. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Системный подход к коммерческой деятельности. Торговые предприятия в новых условиях хозяйствования. Формы и отношения собственности в условиях рынка. Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия. Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации. Коммерческая тайна и способы ее защиты.

3	<i>Структура и организация управления коммерческой деятельностью промышленного предприятия</i>	<i>Коммерческая служба промышленного предприятия и ее основные функции. Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Совершенствование организации управления коммерческой деятельностью предприятия</i>
4	<i>Организационно-правовые формы функционирования предприятий</i>	<i>Промышленное предприятие как субъект коммерческой деятельности. Учреждения уголовно-исполнительной системы как субъекты коммерческой деятельности. Правовые формы предприятий: индивидуальные предприятия, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, хозяйственные товарищества и общества. Организационные формы объединения предприятий. Совместные предприятия. Торговые дома.</i>
5	<i>Характеристика и структура субъектов коммерческой деятельности</i>	<i>Понятие субъектов коммерческой деятельности и их характеристика. Особенности посреднической деятельности в коммерции. Необходимость торгово-посреднической деятельности, ее функции и задачи. Особенности розничной торговли, ее функции и задачи. Характеристика хозяйственных подразделений в коммерции: общества и хозяйственные товарищества, АО, муниципальные и федеральные (унитарные) предприятия, кооперативы, частные предприятия. Порядок регистрации, функционирования и ликвидации коммерческих предприятий.</i>
6	<i>Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях различных отраслей</i>	<i>Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий. Управление и мотивация труда персонала. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях.</i>
7	<i>Материально-техническое обеспечение деятельности коммерческих предприятий</i>	<i>Планирование закупочной коммерческой деятельности. Сущность планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами. Изучение рынка сырья и материалов. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. Определение экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов. Определение потребности производственных цехов в материальных ресурсах. Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех. Организация коммерческих связей и выбор</i>

		<i>потенциального поставщика. Условия поставки материальных ресурсов. Приемка продукции по критериям качества и количества. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.</i>
8	<i>Управление коммерческой деятельностью предприятий по сбыту продукции</i>	<i>Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления Коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий</i>
9	<i>Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения</i>	<i>Роль сбыта продукции на предприятии. Планирование ассортимента продукции. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы. Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. Организация перевозок грузов. Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом. Анализ закупочной коммерческой деятельности. Анализ сбытовой деятельности предприятия.</i>
10	<i>Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности</i>	<i>Назначение и уровни стратегического планирования. Корпоративная стратегия. Корпоративно-портфельный подход. Производственная стратегия. Типы стратегий и методика стратегического планирования. Состав и содержание стратегии фирмы. Процесс стратегического планирования и внедрение его результатов.</i>

1. Информационные и образовательные технологии

При реализации программы дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» используются различные образовательные технологии, направленные на формирование заявленных компетенций. В аудиторную нагрузку входят лекционные и семинарские занятия, а также различные формы контроля. Используются активные и интерактивные формы проведения занятий. При реализации программы дисциплины «Тайм-менеджмент» используются: проблемный метод изложения лекционного материала, решение практических задач по вопросам темы на семинарских занятиях.

Самостоятельная работа студентов подразумевает подготовку к семинарским занятиям, проводимым в форме разбора конкретных ситуаций; индивидуальную работу в компьютерном классе и библиотеке. Она направлена на закрепление и углубление знаний, полученных в ходе аудиторных занятий.

Изучение дисциплины заканчивается подготовкой итоговой письменной работы, написанной студентами на основе анализа материалов, собранных в ходе самостоятельной работы в компьютерном классе и библиотеке. Итоговая письменная работа по дисциплине позволяет проверить уровень овладения студентами общепрофессиональных и профессиональных компетенций, заявленными в данной дисциплине и соответствующих ФГОС ВО по направлению подготовки 380302 «Менеджмент».

**Образовательные технологии по дисциплине
«Управление коммерческой деятельностью»**

68 % – интерактивных занятий от объема аудиторных занятий

Информационные и образовательные технологии

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебной работы	Информационные и образовательные технологии
1	2	3	5
1.	<i>Концепция управления коммерческой деятельностью предприятий</i>	<i>Лекция</i> <i>Семинар</i> <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Вводная лекция</i> <i>Развернутая беседа</i>
2.	<i>Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия</i>	<i>Лекция</i> <i>Семинар</i> <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция</i> <i>Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций</i>
3.	<i>Структура и организация управления коммерческой деятельностью промышленного предприятия</i>	<i>Лекция</i> <i>Семинар</i> <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция</i> <i>Дискуссия</i> <i>Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций</i>
4.	<i>Организационно-</i>	<i>Лекция</i>	<i>Проблемная лекция</i>

	<i>правовые формы функционирования предприятий</i>	<i>Семинар</i> <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Занятия</i> <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
5.	<i>Характеристика и структура субъектов коммерческой деятельности</i>	<i>Лекция</i> <i>Семинар</i> <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Проблемная лекция</i> <i>Развернутая беседа с обсуждением доклада</i> <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
6.	<i>Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях различных отраслей</i>	<i>Лекция</i> <i>Семинар</i> <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция с разбором конкретных ситуаций</i> <i>Развернутая беседа с обсуждением доклада</i>
7.	<i>Материально-техническое обеспечение деятельности коммерческих предприятий</i>	<i>Лекция</i> <i>Семинар</i> <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция</i> <i>Развернутая беседа.</i> <i>Подготовка к контрольной работе.</i>
8.	<i>Управление коммерческой деятельностью предприятий по сбыту продукции</i>	<i>Лекция</i> <i>Семинар</i> <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция</i> <i>Контрольная работа</i>
9.	<i>Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения</i>	<i>Лекция</i> <i>Семинар</i>	<i>Лекция</i> <i>Дискуссия</i> <i>Занятия с обсуждением доклада</i>

		<i>Самостоятельная работа</i>	
10.	<i>Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности</i>	<i>Лекция</i> <i>Семинар</i> <i>Контрольная работа</i>	<i>Лекция</i>
11.	<i>Промежуточная аттестация</i>		<i>Зачет в устной форме</i>

В период временного приостановления посещения обучающимися помещений и территории РГГУ для организации учебного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий могут быть использованы следующие образовательные технологии:

- видео-лекции;
- онлайн-лекции в режиме реального времени;
- электронные учебники, учебные пособия, научные издания в электронном виде и доступ к иным электронным образовательным ресурсам;
- системы для электронного тестирования;
- консультации с использованием телекоммуникационных средств.

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

В процессе изучения курса проводится рейтинговый контроль знаний студентов в соответствии с Положением РГГУ о его проведении. Он предполагает учет результатов самостоятельной работы по выполнению типовых и ситуационных заданий, а также степени участия студентов в обсуждении вопросов на семинарских занятиях.

Оценка знаний представляет собой совокупность различных показателей работы студента в течение всего процесса обучения. По курсу «Управление коммерческой деятельностью» предусматривается текущий контроль успеваемости в форме опроса на занятиях, тестирования, выполнение практических заданий. Промежуточный контроль проводится в форме тестирования (2 семестр) и итоговой письменной контрольной работы (2 семестр, экзамен). С учетом набранных в семестре баллов студенты получают экзамен. Итоговая контрольная работа проводится в форме письменной работы, предусматривающей ответы в свободной форме на поставленные вопросы.

Итоговая оценка выставляется в полном соответствии с утверждённой в РГГУ рейтинговой системой контроля знаний.

Форма контроля	Срок отчетности	Максимальное количество баллов
		За одну работу
1. Участие в обсуждении теоретических вопросов на семинарских занятиях	2 недели	10 баллов
2. Выполнение практических заданий на семинарских занятиях	2,3,4,5,6 недели	6 баллов
3. Тестирование (темы 1-5)	4 неделя	10 баллов
4. Контрольная работа (темы 6-10)	5 неделя	10 баллов
5. Промежуточная аттестация (экзамен)	6 неделя	
6. Итого за семестр (дисциплину)		

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, набравшему не менее 50 баллов в результате суммирования баллов, полученных при текущем контроле и промежуточной аттестации в каждом семестре. Полученный совокупный результат (максимум 100 баллов) конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100- балльная шкала	Традиционная шкала	
95-100	отлично	зачтено
83-94		
68-82	хорошо	
56-67	удовлетворительно	не зачтено
50-55		
20-49	неудовлетворительно	
0-19		

5.2.Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ А,В	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения. Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ С	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	«удовлетвори-тельно»/ «зачтено (удовлетвори-тельно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной,</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		сформированы на уровне – «достаточный».
49-0/ F,FX	«неудовлетворительно» / не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Управление коммерческой деятельностью»

В процессе изучения курса проводится контроль знаний студентов в соответствии с Положением РГГУ о его проведении. Он предполагает учет результатов написания контрольных работ на семинарских занятиях, результатов самостоятельной работы по выполнению аналитических заданий, а также степени участия студентов в обсуждении вопросов и выполнения практических заданий на семинарских занятиях.

Оценка знаний представляет собой совокупность различных показателей работы студента в течение всего процесса обучения. По курсу «Управление коммерческой деятельностью» предусматривается текущий контроль успеваемости в форме опроса на занятиях, тестирования и выполнение практических заданий. Промежуточный контроль проводится в форме защиты итогового теста и итоговой письменной контрольной, с учетом набранных в семестре баллов, по результатам которых студенты получают зачет (3 семестр), и экзамен (4 семестр). Итоговая контрольная работа проводится в форме письменной работы, предусматривающей ответы в свободной форме на поставленные вопросы.

Итоговая оценка выставляется в полном соответствии с утверждённой в РГГУ рейтинговой системой контроля знаний.

Текущий контроль

При оценивании устного опроса и участия в дискуссии на семинаре учитываются:

- степень раскрытия содержания материала (0-2 балла);
- изложение материала (грамотность речи, точность использования терминологии и символики, логическая последовательность изложения материала (0-2 балла);
- знание теории изученных вопросов, сформированность и устойчивость используемых при ответе умений и навыков (0-1 балл).

При оценивании выполнения практических заданий учитывается:

- знание теории изученных вопросов, правильное использование полученных знаний (0-1 балла);
- полнота выполнения типового задания и/или ситуационной задачи, полнота осмысления реальной профессионально-ориентированной ситуации, необходимой для решения данной проблемы (0-2 балла);
- правильность выбора методов и моделей, позволяющие оценивать и диагностировать умения и навыки синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей, поиском рациональных альтернативных вариантов (0-3 балла).

При оценивании контрольной работы учитывается:

- полнота выполненной работы (задание выполнено не полностью и/или допущены две и более ошибки или три и более неточности) – 1-2 балла;
- обоснованность содержания и выводов работы (задание выполнено полностью, но обоснование содержания и выводов недостаточны, но рассуждения верны) – 3-4 балла;
- работа выполнена полностью, в рассуждениях и обосновании нет пробелов или ошибок, возможна одна неточность -5-6 баллов.

Промежуточная аттестация (экзамен)

При проведении промежуточной аттестации студент должен ответить на 3 вопроса (два вопроса теоретического характера и один вопрос практического характера).

При оценивании ответа на вопрос теоретического характера учитывается:

- теоретическое содержание не освоено, знание материала носит фрагментарный характер, наличие грубых ошибок в ответе (1-3 балла);
- теоретическое содержание освоено частично, допущено не более двух-трех недочетов (4-7 баллов);

- теоретическое содержание освоено почти полностью, допущено не более одного-двух недочетов, но обучающийся смог бы их исправить самостоятельно (8-11 баллов);

- теоретическое содержание освоено полностью, ответ построен по собственному плану (12-20 баллов).

При оценивании ответа на вопрос практического характера учитывается:

- ответ содержит менее 20% правильного решения (1-2 балла);

- ответ содержит 21-89 % правильного решения (3-10 баллов);

- ответ содержит 90% и более правильного решения (11-20 баллов).

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

Литература

Список основной литературы:

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/329767>
2. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. - Москва : Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 384 с. ISBN 978-5-9776-0241-9. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/320695>

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимый для освоения дисциплины (модуля)

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.budgenrf.ru> – Мониторинг экономических показателей;
2. <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
3. <http://www.garant.ru>- Гарант;
4. <http://www.nta-rus.ru>– Национальная торговая ассоциация;
5. <http://www.rbc.ru>– РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
6. <http://www.rtpress.ru>– Российская торговля;

7. <http://www.torgrus.ru>– *Новости и технологии торгового бизнеса.*

6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Доступ к профессиональным базам данных: <https://liber.rsuh.ru/ru/bases>

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс
2. Гарант

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для обеспечения дисциплины «Управление Коммерческой деятельностью» используется материально-техническая база образовательного учреждения: компьютерные классы и научная библиотека РГГУ.

Состав программного обеспечения:

№п /п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное
2	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
3	Kaspersky	Лаборатория Касперского	лицензионное

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
 - обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
 - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
 - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.
- для глухих и слабослышащих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
 - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
 - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
 - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
 - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
 - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:
 - автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
 - акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
 - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы

9.1. Планы семинарских занятий

Тема 1(6 ч.) Концепция управления коммерческой деятельностью предприятий

Цель занятия: Рассмотреть сущность и задачи коммерческой деятельности. Изучить содержание коммерческой деятельности.

Форма проведения – дискуссия.

Тема 2 (6 ч.) Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия.

Цель занятия: Рассмотреть модель товарного рынка. Рынок товаров и потребитель. История развития коммерческого предпринимательства в России. Коммерческая система в сфере товарного обращения. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования. Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики зарубежных стран.

Форма проведения – дискуссия.

Вопросы для обсуждения:

- 1. Понятие коммерческой информации и способы ее получения.*
- 2. Технология торговой деятельности.*
- 3. Продажа товаров на товарных биржах, оптовых рынках, аукционах, ярмарках, выставках.*
- 4. Торги как форма соревновательной торговли.*

Контрольные вопросы:

- 1. Раскройте содержание коммерческой деятельности, принципы, цели и задачи.*
- 2. По каким признакам классифицируют коммерческие услуги.*

Тема 3(6ч.) Структура и организация управления коммерческой деятельностью промышленного предприятия.

Цель занятия: Коммерческая служба промышленного предприятия и ее основные функции. Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Совершенствование организации управления коммерческой деятельностью предприятия.

Вопросы для обсуждения:

- 1. Многообразие современных рынков сбыта.*
- 2. Отличительные свойства бизнес - рынка и потребительского рынка.*
- 3. Структура коммерческой операции.*
- 4. Основные этапы реализации коммерческой операции.*

5. *Коммерческие и технологические процессы как элементы коммерческой операции.*

Тема 4 (6ч.) Организационно-правовые формы функционирования предприятий

Цель занятия: Рассмотреть промышленное предприятие как субъект коммерческой деятельности. Учреждения уголовно-исполнительной системы как субъекты коммерческой деятельности. Правовые формы предприятий: индивидуальные предприятия, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, хозяйственные товарищества и общества. Организационные формы объединения предприятий. Совместные предприятия. Торговые дома.

Форма проведения – дискуссия.

Вопросы для обсуждения:

- 1. Предприятие как субъект коммерческой деятельности.*
- 2. Правовые формы предприятий.*
- 3. Организационные формы объединения отечественных и зарубежных предприятий.*

Тема 5 (8ч.) Характеристика и структура субъектов коммерческой деятельности

Цель занятия: Понятие субъектов коммерческой деятельности и их характеристика. Особенности посреднической деятельности в коммерции. Необходимость торгово-посреднической деятельности, ее функции и задачи. Особенности розничной торговли, ее функции и задачи. Порядок регистрации, функционирования и ликвидации коммерческих предприятий.

Форма проведения – дискуссия.

Вопросы для обсуждения:

- 1. Классификация хозяйствующих субъектов.*
- 2. Основные типы предприятий как юридических лиц.*
- 3. Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика.*
- 4. Основные организационно-правовые формы единичных и групповых компаний.*
- 5. Факторинговые и инжиниринговые компании, особенности их функционирования*

Контрольные вопросы: Дать характеристику хозяйственных подразделений в коммерции: общества и хозяйственные товарищества, АО, муниципальные и федеральные (унитарные) предприятия, кооперативы, частные предприятия.

Тема 6 (8ч.) Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях различных отраслей

Цель занятия: Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий. Управление и мотивация труда персонала. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях.

Форма проведения – дискуссия.

Вопросы для обсуждения:

Коммерческая служба предприятия: задачи, функции. Факторы, влияющие на организационное построение структуры отделов. Закономерности формирования организационных структур коммерческой службы предприятия. Совершенствование организации управления коммерческой деятельностью предприятия. Специфика организации и управления коммерческой деятельностью на промышленных предприятиях.

Тема 7 (4ч.) Материально-техническое обеспечение деятельности коммерческих предприятий

Цель занятия: Планирование закупочной коммерческой деятельности. Сущность планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами. Изучение рынка сырья и материалов. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. Определение экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов. Определение потребности производственных цехов в материальных ресурсах. Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех. Организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика. Условия поставки материальных ресурсов. Приемка продукции по критериям качества и количества. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.

Форма проведения – дискуссия.

Тема 8 (6ч.) Управление коммерческой деятельностью предприятий по сбыту продукции

Цель занятия: Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления

Коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий

Форма проведения – дискуссия.

Тема 9 (8ч.) Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения

Цель занятия: Роль сбыта продукции на предприятии. Планирование ассортимента продукции. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы. Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. Организация перевозок грузов. Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом. Анализ закупочной коммерческой деятельности. Анализ сбытовой деятельности предприятия.

Форма проведения – дискуссия.

Тема 10 (8ч.) Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности

Цель занятия: Назначение и уровни стратегического планирования. Корпоративная стратегия. Корпоративно-портфельный подход. Производственная стратегия. Типы стратегий и методика стратегического планирования. Состав и содержание стратегии фирмы. Процесс стратегического планирования и внедрение его результатов.

Форма проведения – дискуссия.

Вопросы для обсуждения:

Контрольные вопросы:

1. Укажите существующие методы определения потребности хозяйственного предприятия в материальных ресурсах.

2. Почему важна эффективность закупок в хозяйственных предприятиях?

3. Дайте определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями.

4. Почему выбор деловых партнеров и времени имеет столь решающее значение в осуществлении производственно-коммерческой деятельности?

5. Когда и как происходит разработка плана закупок материальных ресурсов, назовите его общие концепции?

6. Каким образом в хозяйственном предприятии происходит ведение переговоров о закупке товаров, прием и обработка заказов, заключение договоров и контрактов; предоставление услуг?

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

9.3. Иные материалы

АННОТАЦИЯ

Цель дисциплины «Управление коммерческой деятельностью»: изучение и освоение студентами научных и законодательных основ организации и ведения предпринимательской деятельности в РФ; изучение особенностей, проблем и перспектив ее развития в России. Задачи: понимание роли, сущности и тенденций развития предпринимательской деятельности; познание приоритетных видов, объектов и субъектов предпринимательской деятельности; познание законодательных и нормативно-правовых актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность; познание организации индивидуального и **коллективного** предпринимательства; организационных форм предпринимательства; современных форм сотрудничества предпринимателей; закрепление понимания многообразия экономических процессов в современном предпринимательстве, их связь с другими процессами, происходящими в предпринимательской среде; формирование у студентов предпринимательских способностей и воспитание культуры предпринимательской деятельности; закрепление методов определения экономической эффективности предпринимательской деятельности; совершенствования организации и управления; умение выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения.

В результате освоения дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» обучающийся должен:

Знать:

- коммерческую деятельность как систему;
- сущность и виды коммерческих и сопутствующих (технологических) процессов;
- структуру современной коммерции и методы управления торговыми операциями;
- совокупность процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей в коммерции;
- закономерности функционирования и взаимодействия коммерческих процессов и операций по купле-продаже, обмену и продвижению товаров до покупателей;
- законодательные основы, правила и процедуры реализации товаров и услуг в условиях рыночной экономики.

Уметь:

- организовывать коммерческую деятельность в условиях рынка;
- выбирать торговых партнеров;

- вести коммерческие переговоры и заключать коммерческие контракты, в соответствии с существующей коммерческой практикой;
- контролировать и регулировать ход выполнения коммерческих сделок на рынке товаров и услуг;
- заключать и исполнять коммерческие сделки.

Владеть:

- методами реализации основных управленческих функций (принятие решений, организация, мотивирование и контроль);
- методами разработки и реализации маркетинговых программ;
- методами анализа финансовой отчетности и финансового прогнозирования;
- современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации.